

リネンサプライのプロフェッショナル、ダイシン



鹿浜営業所 足立第一工場

- 本社所在地：東京都豊島区
- 事業概要：ホテル・宿泊施設・温浴施設等向けリネンサプライ
- 常時使用する従業員：262名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：24億円
(2024年12月期)
- 法人番号：6013301006799
- Web：http://www.dai-sin.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
大吉 国和

観光立国日本を支える！ホテルリネンの安定供給と海外進出！

当社は貸しオシボリ事業にて創業し、その後リネンサプライ業を展開し、ホテル・宿泊施設・温浴施設等のリネン・タオル等の供給に特化し生産を行って参りました。ポストコロナ禍において、観光ビジネスの大幅な台頭により、リネンサプライの需要も大幅に増加しております。今後これらの需要に応えるべく、生産能力の向上と高品質のリネンの供給に対応していくことが重要です。生産拠点を段階的に増やし供給量も確保しつつ、海外転換を視野に入れ、売上高100億円達成に向けてチャレンジして参ります。

売上高100億円実現の目標と課題



- 課題**
- ・ホテルリネン需要に対して供給が追いつかない生産体制
 - ・生産、物流における人員採用難、人手不足への対応
 - ・DXを活用した生産の効率化、品質向上への取り組み
 - ・需要増加に向けたサービスエリアの拡大
 - ・医療・福祉・介護分野などでの新たな市場開拓
 - ・生産ノウハウの海外展開進出による市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

- 目指す成長手段**
- 当社は下記の成長手段で段階的な成長をめざします
- ・既存工場の生産ラインの躍進的な大規模設備更新
 - ・新工場の設置により供給量の大幅増加
 - ・3年毎を目途に1拠点の増加を進めて生産供給量の大幅増進
 - ・当社ノウハウを活かし新興国向けに海外展開
 - ・水平型M&Aを実施し、新たな対象エリア、対象顧客を獲得
 - ・設備投資、DX化、生産性向上による、経営力、組織力の強化

- 実施体制**
- 社長を全体統括とした各セグメント体制の制定
- ・人材戦略チーム：採用、育成、定着を推進
 - ・DX推進チーム：生産性の向上、ゼロエミ推進
 - ・エリア拡大推進チーム：生産拠点増設と配送ネットワーク構築
 - ・M&A推進チーム：M&A案件の発掘
 - ・海外進出チーム：インド・モンゴル等の新興国への進出

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題

〈想定スケジュール〉

- ・2027年新工場 新設
- ・2028年海外拠点 稼働開始
- ・2030年新工場 新設（自社展開を想定）
- ・2033年新工場 取得（水平型M&Aを想定）

〈成長展開方針〉

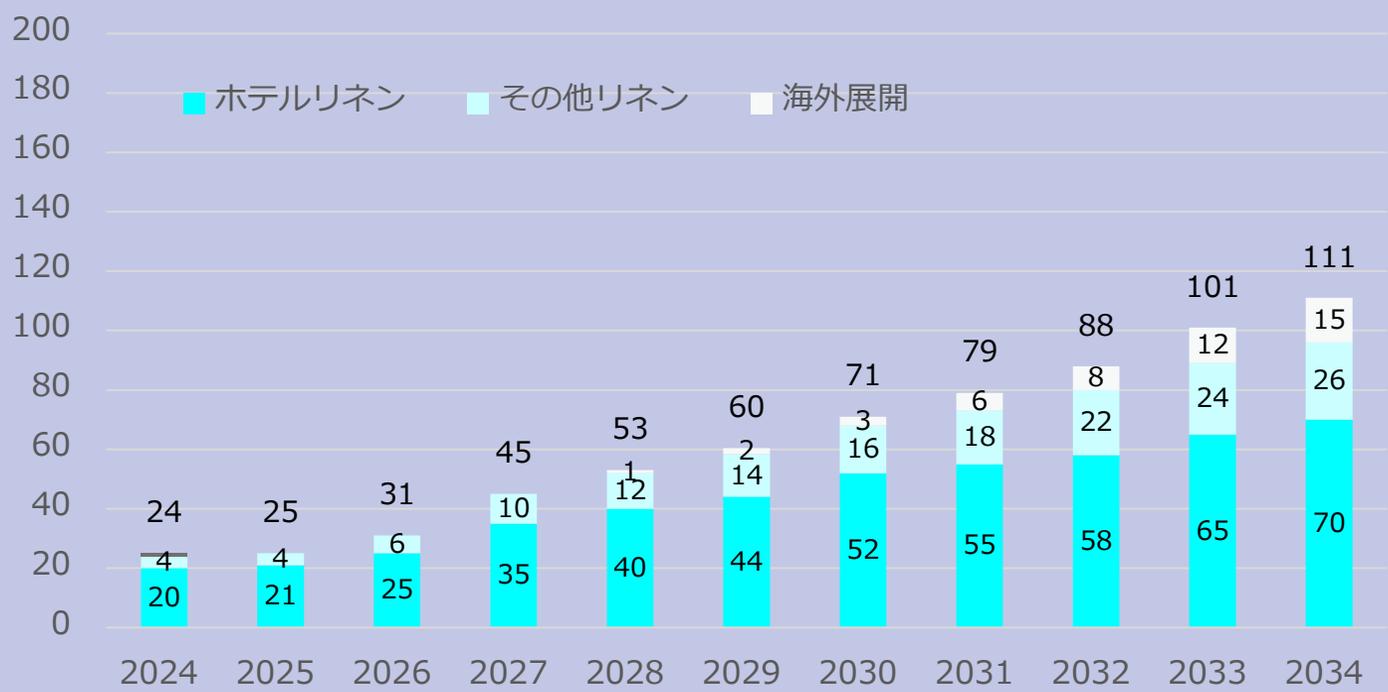
現状のインバウンド需要の堅調傾向に伴い、ホテルリネンの需要は今後さらに増加するものと見込まれます。ホテルリネンを中心とした生産拠点を3年に1拠点のペースで増やす計画で、右図の様な売上増を目指します。

生産拠点増の相乗効果として、新規分野でのリネンサプライの販路獲得も見込まれ、中長期的に売上増を目指します。

各生産拠点は最新設備の投資、DX化による生産性向上により、継続的に生産性の向上が見込まれるため売上推移にも反映しております。

また、新分野展開としてモンゴル・インド等の新興国へ当社のリネンサプライの技術力、ノウハウを展開することで非連続的な成長を目指します。

売上高



100億
達成